

Certification Professionnelle RNCP

Titre à finalité professionnelle
**RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL LUXE, MODE,
BEAUTÉ** de niveau 6, code NSF 312m,
enregistré au RNCP n°39612 par
décision de France Compétences en
date du 01/10/2024 délivré par
EMASUP.

Formation en 1 an

Conditions d'accès

Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou d'un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 6 et doivent pratiquer au moins l'anglais et avoir une excellente maîtrise du français écrit et oral.

Statut de la formation

Contrat en apprentissage : alternance 2 semaines en centre de formation et 4 semaines en entreprises.

Tarifs

Formation gratuite et rémunérée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage (aides de l'État).

Les + de SMB

- Un accompagnement personnalisé pour la recherche d'entreprises.
- Un suivi personnalisé pendant la période de formation.
- Une semaine de création d'entreprises.
- Des interventions de professionnels qualifiés.
- Un effectif réduit pour un meilleur suivi.
- Préparation facultative au TOEIC.

BACHELOR en apprentissage RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING

(nom commercial)

MISSIONS

Le responsable du développement commercial Luxe, Mode, Beauté est avant tout responsable de la vente et d'une expérience client sur mesure et personnalisée, de l'animation et de la formation d'une équipe dans une marque ou dans une enseigne.

Le responsable du développement commercial Luxe, Mode, Beauté assure les résultats commerciaux et la rentabilité de son magasin (ou axe) dans le respect de la politique commerciale, de la qualité de la relation clients, de la fidélisation et de l'image de la Marque Enseigne.

Le responsable du développement commercial Luxe, Mode, Beauté exerce ses missions pour le compte de Maisons, marques ou enseignes des univers Luxe, Mode, Beauté : couture, prêt à porter premium, maroquinerie, accessoires, art de recevoir, art d'écrire, beauté, parfumerie confidentielle, green beauty, capillaires, make-up, horlogerie, joaillerie, travel retail, vins et spiritueux, hospitality management.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Le programme s'articule autour de quatre blocs de compétences :

- Bloc 1 : développer les ventes en garantissant une expérience client amnicanale mode, luxe et beauté personnalisée
- Bloc 2 : animer et manager une équipe retail Luxe, Mode, Beauté pour garantir la performance commerciale de l'agence de vente
- Bloc 3 : mettre en oeuvre la stratégie commerciale et initier des plans d'action spécifiques sur le floor
- Bloc 4 : piloter la gestion budgétaire et opérationnelle d'un axe, rayon, espace ou secteur Luxe, Mode, Beauté

MÉTIERS VISÉS PAR LA CERTIFICATION EN FRANCE

Responsable commercial / Responsable des ventes
Responsable de boutique / Responsable retail / Retail Manager
Responsable de stand
Chef.fe de secteur Mode ou Beauté / Coach beauté
Client advisor expert / 1er vendeur expert / supervisor
Animateur.trice de floor
Floor manager / team lead

ÉVALUATION

- épreuves de certification tout au long de la formation sous forme de mise en situation professionnelle ou dossiers avec soutenance orale par épreuves de certification en fin de formation sous forme de mise en situation professionnelle
- le candidat doit obtenir une note au moins égale à 10/20 à chaque bloc.
- Les blocs ne se compensent donc pas entre eux
- soutenance orale devant un jury en fin de formation dit Bilan Professionnel

CONTACT Unité de Formation d'Apprentis BASTIDE-FORMATIONS

45, rue de Dijon
33100 BORDEAUX
05 57 80 12 00
bastideformation@smb33.fr
www.smb33.fr

 [saintemariebastide](#)
[campussaintemariebastidesup](#)

 Ensemble Scolaire Sainte-Marie Bastide



DOSSIER DE CANDIDATURE
EN LIGNE